



DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DES ENTREPRISES

L'entreprise du mois : PROSPACTIVE, des atouts pour réussir

vendredi 14 janvier 2011, par [lpe](#)

Arnaud Cohen, membre du réseau Prospactive implanté à Niort, accompagne depuis un an plusieurs dirigeants de PME de la région pour mettre en place une organisation commerciale méthodique et rigoureuse dans leur entreprise.

Le concept de l'externalisation de la direction commerciale est perçu comme une aide précieuse pour ces chefs d'entreprise qui peuvent prendre le recul nécessaire vis-à-vis de la stratégie de leur entreprise. Généralement, ils ne traitent pas le développement commercial comme une priorité par manque de temps ou de maîtrise de la fonction commerciale.



DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DES ENTREPRISES

Bien souvent, les entreprises n'accordent pas, pour diverses raisons, la place méritée aux relations commerciales. Il en résulte des actions improvisées, sans véritables stratégies. C'est pourquoi Arnaud Cohen propose une aide opérationnelle aux PME de Poitou-Charentes notamment pour faire face au contexte économique dans lequel elles évoluent.

Une méthode rigoureuse et efficace

Prospactive propose aux entreprises un accompagnement complet permettant de définir une stratégie commerciale efficace et durable. Prospactive prend en charge tout ou partie de l'action commerciale de l'entreprise, en étroite partenariat avec le dirigeant, et intervient de manière hebdomadaire pour mettre en place, assurer le suivi et mesurer l'efficacité des actions commerciales.

Tout cela est à mettre en pratique sans attendre, quand on sait que seulement 1/3 des devis émis par les PME sont relancés !

Des conseils de spécialistes

Tout chef d'entreprise doit se poser les bonnes questions sur sa démarche commerciale : comment clarifier sa stratégie commerciale ? Comment traduire sa stratégie en plans d'actions détaillés ? Faut-il plutôt miser sur le mailing papier, le fax mailing ou l'e-mailing ? Est-il possible de mesurer son efficacité commerciale ? Faut-il privilégier la fidélisation ou la prospection dans le dur ? Autant de points indispensables et faciles à mettre en oeuvre qui seront soulevés avec l'expert Prospactive.



Par ailleurs, l'action commerciale doit être abordée comme une démarche industrielle, donc sur la durée et avec une logique d'investissement. L'objectif n'est pas de dépenser plus mais de dépenser mieux. Enfin, il n'y a pas d'efficacité commerciale sans création de véritables processus, comme en production.

Un réseau dynamique

Spécialisé dans le développement commercial des PME, le réseau Prospactive regroupe une soixantaine d'experts répartis sur la France et à l'international (au Maroc, au Portugal, en Italie et en Espagne) :

www.prospactive.com

Prospactive en Poitou-Charentes :

ACTI.DEV - Réseau Prospactive

Arnaud COHEN - 22, Chemin des Chapelles - 79230 Vouillé

Tel : 06.29.23.22.35 - email : arnaud.cohen@prospactive.com

Si comme PROSPACTIVE, vous souhaitez, à travers un publi-reportage, être "l'entreprise du mois", [cliquez ici](#).